

探訪

経営者

INTERVIEW



—新潟×イノベーションのエコシステム形成を目指す！— 株式会社イードア 新潟支社

新型コロナウイルス禍の2020年に新潟進出を果たした株式会社イードア。支社開設から3年が経過するなかで事業領域は拡大し、現在は県内企業や自治体のDX支援、スタートアップ支援など、地域に根差したコンサルティングを展開しています。

今回は、支社開設の担当者として新潟に着任して以来、本業のコンサルタントにとどまらず、新潟県IT企業誘致アンバサダーや大学准教授などへと活躍の幅を広げている石川翔太支社長から、新潟進出の経緯や今後の展望などについて、お話をうかがいました。

■ イードアの事業概要について ■ お聞かせください

株式会社イードア（EDOA）は、2010年に代表取締役を務める中村裕が立ち上げたコンサルティン

【会社概要】

会社名 株式会社 イードア 新潟支社
代表者 新潟支社長 いしかわ しょうた 石川 翔太
所在地 新潟市中央区笹口1-2
プラカ2 NINNO内
支社開設 2020年10月
社員数 10人
事業内容 各種コンサルティング事業(DX／新規事業／イノベーションなど)、メディア事業ほか

グ会社です。本社を東京都の港区赤坂に置き、現在の社員数は50人を超えています。

事業は、組織人事や営業支援、業務改善等のコンサルティング業務を主体としていますが、近年は



イードア新潟支社（PLAKA2・NINNO内）のオフィス

DX導入支援や企業内インキュベーション／新規事業、地域イノベーション、スタートアップ・ベンチャー企業支援、メディア事業などと広範囲に及んでいます。規模の大小を問わず、企業の成長に伴走させていただくことが特徴で、例えば企業の顧問や、時に役員として参画させていただくなどにより、長期的で実利を求めた成長にコミットしています。

中でも、当社として戦略的に力を入れてきた分野が、スタートアップやベンチャー企業の力と既存企業の力の融合です。新規創業者と既存事業者を融合させながら、地域や企業にイノベーションを創出していくことを目指して、事業を展開しています。

■ 新潟市に支社を開設することになった経緯をお聞かせください

当社は、2020年10月に新潟駅直結のPLAKA 2・NINNO内に新潟支社を開設しました。当時は、イードア設立からちょうど10年が経過して、事業が拡大期に入っていたこともあり、新規市場の開拓と合わせて、本社のバックオフィス機能を担えるような地方拠点を開設したいと考えていました。

地方への進出は、当社にとって初のチャレンジであったため、担当に任命された私は、全国のどこの都市に拠点を開設すべきかで随分と悩みましたが、その最中で発生したのが、世界的な新型コロナウイルスの感染拡大です。

新型コロナウイルス禍では、首都圏の多くの企業が感染防止対策として在宅勤務に移行し、オフィスの縮小や閉鎖に踏み切る動きが広がりました。当社としても、地方進出を延期または中止するという選択肢もありましたが、地方においては首都圏に比べて会社に出勤して仕事をするというスタイルが維持されていましたから、「他社が動きを止めている今こそ、大きなチャンスかもしれない」と考えて、あえて打って出る道を選びました。

残る問題は、進出する地域です。適地を探して情報収集を重ねていたあるとき、親交があったベンチャー企業の社長から、「新潟に支社を開設してみ



PLAKA2の2階に整備されたNINNO

たら、とても良かった。イードアさんも新潟に決めたら？」と誘いを受け、新潟県の東京事務所を紹介されました。それまで、新潟という選択肢が頭になかった私は、改めて新潟に関する情報を集めていくうちに新潟県の起業率が全国最下位クラスであることを知り、「これだ！」と思いました。当社の強みであるスタートアップ支援やイノベーションのノウハウが新潟の課題解決に役立つのではないかと、そして当社が「新潟モデル」を構築できれば、同様の悩みを抱える地方都市の助けになるのではないかと勝手に思い、支社の開設地を新潟に決めました。

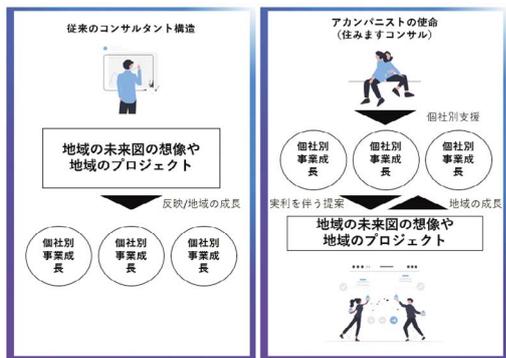
■ 新潟支社では順調なスタートを切ることができましたか

新潟支社を開設した当初は、私を含めてスタッフ3人の体制でスタートしました。もともと、本社業務のサポート的な役割が期待されていたこともあり、立ち上げ期の仕事の大半は本社からの委託業務でしたが、私個人としては、せっかく新たな拠点を新潟に開設したのだから、新潟に根差した事業を展開していきたいとの思いを強く持っていました。

この思いの根底には、一般のコンサルティング会社が地方で手掛ける従来型のコンサルティングとは一線を画すべきとの信念がありました。すなわち、首都圏に本社を置くコンサル会社の多くは、東京から地方に遠征して業務を行い、契約期間が終了すると東京に帰ってしまうケースがみられます。これはある意味、やむを得ないことなのですが、私としては地域を理解し、地域に根差したコンサルを行うべきとの信念があったため、あえて首都圏のコンサル会社の手が届きにくいところを丁寧にフォローして

いきたいと考えていました。

そこで私が標榜したのが、「住みますコンサル」というコンサルタントのスタイルです。新潟の地に住んで、新潟が有するリソースを理解し、それらと自社の活動が融合していくことを念頭に、新潟の中小企業にとって何が必要かを考えたコンサルを行っていきたいと思い、最初のうちは意図的に売上規模の小さな企業を対象に支援活動を進めました。結果として、それから半年程度が経過すると、地域における中小企業の実態や抱えている課題が分かるようになり、同時に知り合った企業が新しい企業を紹介してくれるという新潟における「つながりの輪」が飛躍的に広がっていきました。



アイデアが展開するコンサルティングのイメージ

新潟支社開設から3年が経過した現在では、新潟県や新潟市などの行政からの委託業務を中心に、地元中小企業におけるDX化支援や新規事業支援などの業務を展開しています。事業領域の拡大とともに新潟支社のメンバーも増え、現在では計10人体制で事業に取り組んでいます。

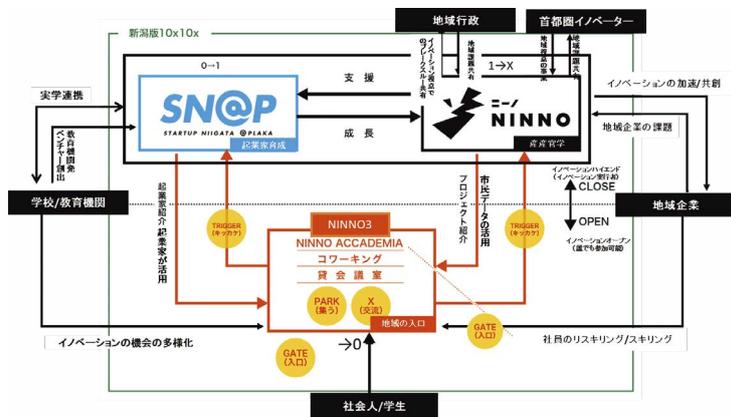
また、私が個人的に請け負う仕事もこのところ増えています。現在は、新潟県のIT企業誘致アンバサダーをはじめ、中小企業庁の嘱託職員（2024年まで）、奨学金団体の評議員、スタートアップ等の県内企業の役員に就任しているほか、今年度からは新潟青陵学園の准教授に就任する予定です。

■ **現在はどのような事業に力を入れているのですか**

東京や大阪、また地方都市でも福岡・名古屋といっ

た大都市圏においては、存在している企業の絶対数が多いことに加え、スタートアップ・ベンチャー企業等の新しい会社も続々と誕生しているため、ビジネスにおけるプレイヤーが多数存在しています。

これに対して、新潟の場合は、どうしても各プレイヤーの数が限られていると言わざるを得ません。つまり、イノベーションを起こすためのプレイヤーが不足しているのです。この問題を解決するためには、新潟の各所に点在している様々なリソースを発掘し、これらを融合させることで、イノベーションにつなげていく必要があると考えました。



プレイヤーがそれぞれのフェーズに合わせて関われる仕組み

そこで当社が提唱したのが、「産産官学」という新しい座組です。ここで表すひとつ目の「産」は、もともと地域に存在する企業を指し、ふたつ目の「産」は、今まで地域に存在しなかった企業を意味しています。そして、「官」は地域における諸課題を俯瞰的に把握している存在の行政を、「学」は企業との共同研究や次世代育成を担う大学等の研究機関を表しています。新潟のように、プレイヤーの数が少ない地域で持続的にイノベーションを起こし、地域社会の発展につなげていくためには、これら4者が融合して相乗効果を発揮することが必要であり、それを実現するための座組が「産産官学」という概念です。

■ **貴社が提唱する「産産官学」は、どのような形で具現化されているのですか**

当社の新潟進出と歩調を合わせたかのように、2020

年11月に新潟県のイノベーション拠点「NINNO」がプラーク2内に整備されました。折しも、私が新潟での拠点探しを行っていた時期と重なっていたこともあり、誘いを受けて支社をNINNO内に開設することにしましたが、そのうちにNINNOの施設管理者である木山産業株式会社から「一緒にNINNOの企画運営をやらないか」との打診をいただきました。

このNINNOは、「新潟にイノベーションのエコシステムを創出する」をスローガンに掲げ、スタートアップ・ベンチャー企業、地域企業、行政、教育・研究機関が集まって、地域におけるイノベーションのために共創することを目的として整備された施設です。当社としても、新潟にNINNOというイノベーションのプラットフォームが誕生した意味合いは極めて大きいと認識しており、当社の「産産官学」の概念を具現化する理想的な場として、引き続き地域の皆さまとともに奔走していきたいと考えています。今では、「NINNOがあるから、新潟に進出したい」と言ってもらえるような機会も増え、新潟の魅力を拡大・発信していく機会や場を創り続けていけたらと思っています。



地域の力と新たな力が融合する場として「NINNO」が存在する

これから新潟でどのように事業を展開していきたいと考えていますか

私はそもそも、大学（慶應義塾大学法学部）を卒業した2012年に、当時立ち上げ直後で社員わずか3人しかいなかったイードアに、4番目の社員として入社したチャレンジャーです。生まれも育ちも東京で、地方に住んだ経験すらありませんでした。



NINNOでは、「産産官学」を具現化した様々なイベント等を開催

だからこそ、新潟に住むようになって強く感じたのが、地域における人と人とのつながりの「強さ」と「深さ」です。現に、何の後ろ盾も持たないまま新潟に進出してきた当社が、ここまで順調に業務を拡張してくることができたのも、出会った人たちから当社の想いに共感していただき、そこからさらに新しい人たちとの出会いが生まれていくというつながりの積み重ねがあったからにはほかなりません。このつながりの強さ・深さは新潟が持つ最大の魅力で、特に何か目的を持って行動しようとするときは、全員が一致団結して徹底的に走り続ける姿に、新潟ならではの大きなパワーを感じます。

また、県内企業の経営者の方々と話をしている実感するのが、中長期的な視野に立ち、自社のみならず地域全体を見渡すことができるという懐の深さです。とかく都会にいと、短期的な視点で、自社にとってのメリットの有無だけで判断されがちなのですが、新潟の場合は、短期的にはビジネスにならず工数だけがかさんでしまうような仕事であったとしても、5年先、10年先のために今は投資であるとして頑張ってみようと考えてくれる度量の大きさを感じます。

私も新潟にやってきて3年が経つなかで家庭を持ち、新潟に永住する覚悟で仕事に取り組んでいる最中です。自らが掲げた「住みますコンサル」を実践しながら、新潟にイノベーションを生み出し、全国に届けるという役割を、今後も果たしていきたいと考えています。（2024年6月24日 神保・生亀）